

**Hana Cantara**  
popular di UPM



Oleh Basir Zahrom  
basir@bharian.com.my

ALHAMDULILLAH,  
BERKAT USAHA  
DAN REZEKI YANG  
DIKURNIAKAN,  
KAMI BERJAYA  
MERAHAI  
KEMBALI MODAL  
PERTENGAHAN  
TAHUN INI SERTA  
MENDAPAT  
UNTUNG BERSIH  
RM2,000"

**Wan Azrihah  
Muhamad Zuki,**  
*Pelajar Bacelor Pendidikan  
(Sains Pertanian)*

**D**engan konsep 'mendekatkan Jalan Tun-ku Abdul Rahman' kepada pelajar Universiti Putra Malaysia (UPM), pemilik syarikat Hana Cantara menjadi penjual pakaian dan aksesori wanita muslimah utama di kampus itu.

Wan Azrihah Muhamad Zuki, 27, memulakan perniagaannya dengan modal RM3,000 yang dikongsikan dengan rakan.

Pelajar Bacelor Pendidikan (Sains Pertanian) itu pada awalnya menyertai kelab keusahawanan UPM di bawah kelolaan Pusat Inovasi Keusahawanan dan Pembangunan Pelajar (CEISeD).

Mengimbas kembali pembabitan awalnya berniaga, Wan Azrihah yang lebih mesra dipanggil Az berkata, sebelum mempunyai tapak kekal di Kompleks Mahasiswa UPM, beliau berniaga di kolej kediaman menjual pelbagai jenis tudung.

Pelajar kelahiran Kubang Kerian, Kelantan ini berkata, beliau bersama lima rakannya yang menyertai kelab keusahawanan juga aktif menyertai bazar jualan terutama ketika pendaftaran pelajar baru, majlis konvokesyen dan bazar mingguan dengan menjual pakaian, tudung, sandal dan donut.

#### **Kedai di Putra@biz**

"Selepas universiti menyediakan tapak kedai Putra@biz dengan harga sangat berpatutan, iaitu hanya RM100 sebulan, saya dan rakan kongsi, Siti Hajar Abu Hassan Asyaari memulakan perniagaan di situ sejak November lalu.

"Kami bergilir-gilir mengendalikan kedai yang diberi nama Hana Canta-

ra. Namun jika ada kelas, kami menggaji pelajar junior Kelab Keusahawanan dengan bayaran RM3 sejam.

“Alhamdulillah, berkat usaha dan rezeki yang dikurniakan, berjaya meraih kembali modal pertengahan tahun ini serta mendapat untung bersih RM2,000,” katanya ketika ditemui di Serdang, baru-baru ini.

Ditanya mengenai bekalannya, Az berkata, semuanya didapatkan di

sekitar Jalan Tunku Abdul Rahman, Kuala Lumpur dan dia akan ke situ pada setiap hujung minggu.

Katanya, keretanya penuh dengan tudung setiap kali ke ibu negara.

Beliau berkata, walaupun dibeli dengan banyak, setiap unit akan diperiksa bagi memastikan kualiti tudung terjamin.

### **Harga untuk pelajar**

“Kami jual sama dengan harga Jalan Tunku Abdul Rahman. Malahan, kadang-

kala membuat promosi untuk menghabiskan stok jualan.

“Berniaga di dalam kampus tidak boleh letak harga tinggi kerana kami faham kemampuan pelajar kerana kami sendiri pun pelajar.

“Jika harga kos RM10, kami akan jual RM15. Jika kami adakan promosi, pelanggan akan mendapat satu selendang atau anak tudung dengan pembelian melebihi RM30.

“Sebelum memula-

kan perniagaan ini, kami sudah membuat soal selidik, kajian trend di internet dan bertanya pelanggan di kolej kediaman mengenai cita rasa pelajar sekarang,” katanya.

Az berkata, bantuan oleh CEISeD untuk melahirkan usahawan di UPM membuahkan hasil kerana program seperti seminar, penghasilan pelan perniagaan dan proses mendaftar syarikat amat berguna kepada pelajar.

Katanya, hal itu terbukti dengan pengalamannya sendiri berniaga di bawah bimbingan pusat itu apabila mampu meraih RM90 hingga RM800 sehari.

“Sasaran terdekat kami ialah mahu menaikkan nama Hana Cantara sebaris dengan peniaga tudung lain seperti Fareeda, Radiusite dan Aidijuma,” katanya.





Wan Azriah (kanan) melayan pelanggannya membelek tudung di kedainya, di Kompleks Mahasiswa UPM, baru-baru ini.